

2023 年 8 月 30 日

各 位

上 場 会 社 名 日本情報クリエイト株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 米津 健一  
(コード番号：4054 東証グロース)  
問 合 せ 先 取締役管理部長 瀬之口 直宏  
(TEL.0986-25-2212)

## 2023 年 6 月期 決算に関する質疑応答集 1

当社の 2023 年 6 月期 決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想についてその内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。

**Q1： 販管費率は約 50%と前期、前々期と同様に推移しているのに対して、売上原価率が上昇傾向にございますが、今後も上昇傾向が続く可能性はございますか。**

A： 今後の原価推移について、原価額は若干の上昇を見込んでおります。理由といたしましては、当社が先行的に行ってきたソフトウェア等の減価償却が始まるためです。ただし、トップライン（売上高）は上がりますので、結果的に原価率としての上昇は横ばいの見込みです。

**Q2： 御社のトップライン（売上高）の上昇に際し、無償サービスの有償化が非常に重要であると考えております。その際、一番重要な KPI はどの指標になりますでしょうか。**

A： 当社では「不動産 BB」等の無償サービスで広がった顧客基盤に対して、より付加価値の高い有償サービスを提案し、業績を成長させていくことを戦略的に推進しております。また、仲介ソリューションにおいては、同じく無償サービスである電子入居申込サービスの利用顧客を増やし、そこから有償サービスである電子契約につなげていきたいと考えております。ですので、全体としてまずは無償サービスの顧客増加数、併せて有償サービスの顧客増加数が重要な KPI となります。

**Q3： 現状の競合状況について、教えてください。また不動産オーナーや賃貸管理会社向けのサービスのシェアが高いとお見受けしますが、ターゲットが御社と同じである、家賃保証会社等は競合会社となるのでしょうか。また、競合しない場合、金融関連のサービスへと事業領域を広げる余地はないのでしょうか。**

A: 現在の競合について、当社は仲介から管理まで幅広くサービス提供を行っておりますので、それぞれの領域において競合会社はございます。一方で、家賃保証会社のような企業については、連携はしておりますが、競合的な見方はしておりません。金融について、全体のマーケットとして大きい認識はございますので、以前より研究を重ねており、新規領域としての検討は続けております。ただし現在時点では、既存事業による顧客基盤を着実に構築していくことを優先したいと考えております。

**Q4: 御社が事業領域としているマーケットの規模はどのぐらいでしょうか。また、事業展開上のポトルネックについてご認識を教えてください。**

A: 当社が提供する不動産 DX の領域において、既存事業の範囲では、ある程度の上限がございますが、今後さらにどの領域に入り込んでいくか、どのように拡張していくかによってその規模はさらに広がってまいります。当社が持つデータ・知見を活用し、お客様にこれまで以上に多くの場面で喜んでいただくソリューションを生み出し続けることが、規模の拡大において重要だと考えております。ポトルネックについては、その新たなソリューション創造に向けた体制、開発力の強化等は改善の余地があると考えております。

**Q5: 不動産 DX といわれ始めてから 10 年程経っていると思いますが、他の業界と比べると遅れている印象です。どのような形で進化、発展の余地があると考えておりますか。**

A: 業界全体として、「アナログでいい」という風土は根強く残っております。しかし現在、大手企業がデジタル化を推進していくことで、中堅、小規模の企業様へとデジタル化が広がっていく流れが強まっております。そのような中で、当社が実際にサービスを提案し、地域密着型のコンサルタンによって丁寧な説明を行うことによって、デジタル化に迷っている企業様の導入を推進しております。推進に向けた拠点の増加や人員の増加、教育体制も十分に整いました。今期から来期に向けて、この体制を活かし、着実に提案を行っていけば、DX 化は進展していくと考えております。

**Q6: 不動産 BB とリアプロの統合について詳しく教えてください。統合にむけてどのようなプロセスが必要なのでしょう。また統合が実現したときの収益についても併せて教えてください。**

A: 統合版の開発は既に進行中であります。収益性については、現在も有償サービスであるリアプロは、物件情報を掲載する管理会社様からお金を頂くというビジネスモデルになっており、物件情報を閲覧し仲介する仲介会社の利用料は無料となっております。全体利用の内訳として、仲介会社が 9 割、管理会社が 1 割というようなイメージです。統合版では、そのビジネスモデルを踏襲し、物件情報を掲載している企業に対してアプローチし、どれだけ獲得できるかが収益につながってまいります。また、管理会社様だけでなく、無償で利用して頂いている仲介会社様等に対しても大きく価値提供できるようになりましたら、タイミングを見て、有償化も検討していきたいと考えております。

以上